

# 最新七夕活动促销文案 七夕促销活动方案 (大全8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 七夕活动促销文案篇一

浓情夏日，恋在七夕

20xx年8月1日~20xx年8月6日

普丽缇莎美容院直营店和普丽缇莎美容院加盟店

主要是情侣

1、在普丽缇莎官网、微博、论坛等网络渠道上发布新闻，发布活动公告

2、在人流比较多的街头发放优惠券□dm宣传单

3、在美容院门口张贴海报，挂横幅等

4、赠送玫瑰花、巧克力等浪漫的情人礼物

1、美容院店内布置需要注入喜庆的色彩，需要多注入浪漫的情人节元素，玫瑰花，粉色气球，等喜庆元素必不可少。

2、美容院推出的套餐，有限期为半个月

1、情侣美容套餐——男女搭配消费

在七夕节当天，推出特别优惠，凡是在七夕节当天购买情侣美容套餐，都可以获得豪华大礼包抽签的机会。获得的奖励有美容院金卡一张、玫瑰花一束、免费面部护理5次。这些能够吸引顾客前来消费，要求男女两人同时消费。

## 2、足疗按摩促销——亲密爱情主题

千里之行始于足下，好好呵护他(她)脚。你的爱情够亲密吗

美容院新推出男友或老公现场为您的女友或妻子按摩足部，让她感受你最真实的爱。活动当天，进入美容院的情侣将会抽出九对愿意为对方按摩的情侣，现场美容院足疗技师亲自传授简单的按摩足疗手法，让她享受你最亲密的心意。爱她，就为她按摩足部吧！

## 3、甜蜜之吻

在七夕期间，在普丽缇莎个美容院前面举行活动，要求过往的行人举行kiss比赛，只要在台上kiss时间超过3分钟，就能获得美容院赠送的全身护理一次，玫瑰花一束。这个活动是特别为情侣而准备的。。

## 七夕活动促销文案篇二

活动时间：8月xx日—8月xx日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

xx银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

### 1、相约xx—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的. 价值288元结婚礼品一份。

### 2、相约xx—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由xx银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

### 3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4□xx钻石特价，在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折

特价销售。

活动准备：

- 1、店铺布置，店门放置粉色心形拱门。
- 2、礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。
- 3、活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)
- 4、网络宣传□xx论坛□xx网等宣传。
- 5□dm单宣传。

## 七夕活动促销文案篇三

炎炎夏日女装店将为您带来冰爽宜人的清凉感，让您在炎热的夏日感受到真正的`购衣乐趣，此次活动主要针对暑期、夏日时令消费和会员特价制为主，扩大和增加夏日时令女装的销售，增加和扩大会员数量，通过会员消费和强化会员商品的优惠从而带动女装的销售。

活动目的：

面对暑期消费淡季，为了保持和增加销售，进行促销活动，通过对会员优惠的加强，促进会员消费，带动其他消费者加入会员，从而扩大女装店的固定消费群，促进商品销售。

一、活动时间：

7月21日—7月31日

二、活动内容：

1、增加会员优惠商品，（特价商品除外），通过会员优惠刺激商品销售，增加扩大固定消费群。

2、宣传海报增加优惠角，通过购物，凭购物小票和优惠角即可在服务台领取礼品，每人限一份，可以提升海报宣传的有效率和拉动刺激部分消费群来本女装店购买商品。

3、推出一批特价购买量大的时令商品。

一、活动时间：7月20日—7月30日

二、活动内容：

1、夏季商品全场特价销售。（夏季连衣裙、t恤、套装等）每天不定时推出不同商品做活动。

2、天天特价不断，活动期间百余种商品全线下调，再次冲击，低价绝对震撼，主推夏季时令商品。

3、在活动期间一次性购物满188元，即可享受“惊爆”价女装抢购，每日限量供应50件，每人限购2件。

客服安排，对于海报回收和礼品、购物券的兑换。

收银台安排布置，强调注明会员优惠，和会员卡的兑换。

前期准备：联系会员活动商品，活动人员安排，海报宣传制作，会员卡的统计准备。

## 七夕活动促销文案篇四

8月xx日——8月xx日

】浪漫七夕相约xx鹊桥会

8月2日——8月6日□xx商城北门设立大型鹊桥，鹊桥气势宏伟，如银河一样横贯南北，并现场为顾客准备汉服，让您盛装亲登鹊桥，去体验牛郎织女那忠贞不渝的爱情！

活动期间，顾客在商城购物满100元均可凭购物小票参与如下活动：

- 1、在鹊桥上着汉服扮牛郎、织女，免费合影留念
- 2、在鹊桥上牵手走过，爱情长长久久，幸福一生
- 3、不购物的顾客也可花费10元在鹊桥上照相留念.
- 4、活动期间，二楼工艺品店为顾客免费提供千纸鹤原料，顾客可将写有心愿的自折纸鹤，悬挂于鹊桥上，祈求爱情、幸福两美满。（每人限2只）

七夕情人节，原名为乞巧节。“乞”是乞求，“巧”则是心灵手巧，“乞巧”是向神灵讨要智慧、乞求幸福的意思。乞巧的方式很多，有：穿针引线验巧，做小物品赛巧，做巧食赛巧，摆上瓜果乞巧.....等。为传承经典，演绎浪漫，8月17日七夕情人节当晚7□07□xx商城北门舞台七夕情人节之乞巧大赛将浓情登场！带您走进古老而又唯美的浪漫世界！

比赛项目：对月穿针、巧手剪纸、做巧食、背媳妇大赛、七夕唱情歌、默契大考验

比赛要求：情侣配合，共同完成以上比赛项目，按得分多少依次评出：默契一、二、三等奖，各奖价值不等的神秘情人大奖一份！

现各项比赛火热报名！

xx黄金屋七夕情人节情侣专柜送情人礼

梦幻珍藏礼——情侣吊坠

祈福爱人礼——黄金项链、手链

从8月x—8月x日，顾客可以在服装、鞋帽、针纺商场随意挑选xx服饰进行搭配，搭配出一对“郎财女貌”，商场进行拍照展示，同时进行评选。2日七夕情人节当晚，在北门舞台对入选的搭配服饰选手给予奖励。

奖项设置：

一等奖钻石情人1对奖面值299元奖品一份；二等奖黄金情人6对每对奖面值99元奖品一份。

各商场活动：

食品商场：浪漫七夕——过中国人的情人节

一、情人巧克力大会、果冻大会、红酒大会

七夕情人节活动期间购巧克力礼盒送玫瑰花，并免费打包装。

名品商场：

一、七夕情人节黄金送情人：黄金屋内千足金饰品全场情人价—每克235.99元。

二、七夕情人来相会，明牌首饰四大钜献：

三、钻石送情人—爱情永恒xx珠宝情侣对戒展

四、xx珠宝k金、指环展：

五、xx化妆—装扮完美恋人

## 六、xx情侣表见证爱情分秒

鞋帽商场：

### 1、七夕情人节浪漫情人礼

11年秋季新款鞋上市，满300送时尚情侣拖

精彩人生，从此绘制而成——现场制作情侣彩绘鞋(地点：鞋城主道)

### 2、七夕情人节把“爱”包起来

七夕情人节在箱包柜组购包的`顾客单张信誉卡满200元即赠纯皮钱夹或皮带；

情人节满足男人的“腰求”，提升女士的品位，购品牌腰带满100减21。

百货商场：

服装商场：

七夕情人节浪漫情人节

秋装上市

爱在金秋婚庆推荐服饰

针纺商场：

浪漫七夕——内衣表情意：

### 1、曼妮芬、

伊维斯、伊丝艾拉满200减40

3、18年新款内衣全新上市

## 七夕活动促销文案篇五

活动主题：爱在七夕 有你就好

活动门店：日照店、新玛特、莒县店、岚山店、莒南店、胶南店

活动内容：

一、“祝福北京 祖国圆梦”万人签名活动

二、爱在七夕 购物送惊喜

20xx年 月 日当天一次性购物满77元赠送价值5元巧克力一盒，单张小票限赠1盒，限量赠送，赠完为止。

三、欢乐购物 赢金奖文章转载自：本站 七夕情人节(七月初七)频道

20xx年 月 日- 月 日期间，活动当天一次性购物满300元(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，凭购物小票报名参加“欢乐购物 赢金奖”评比活动，赢取金、银、铜奖。活动细节如下：

(1) 一次性购物满300元以上的顾客(莒县店、莒南店、胶南店满200元)，方可报名参加比赛，参赛资格以单张小票数额为准，购物小票不累计参加活动。

(2) 该活动以顾客“购物金额”为评比标准，设“购物奖牌榜”，随时公布参与评比活动前三名的顾客的购物额信息。商场当晚停止营业时，排名前三的顾客将分别荣获当日“赢金奖”活

动的金奖、银奖、铜奖。获奖者名单将在第二天公布于“购物奖牌榜”并电话通知，领奖时请携带购物小票和身份证。

(3) 金奖获得者可获赠价值200元礼品一宗，银奖获得者可获赠价值150元礼品一宗，铜奖获得者将获赠价值100元礼品一宗。

#### 四、你结婚 我送礼

年 月 日- 月 日登记结婚的新人，凭结婚证领取价值88元新婚大礼包一个。每天限量10位，送完为止。

#### 五、商品促效

1、节日礼品类促效：巧克力礼盒、果冻礼盒、饰品礼盒等集中陈列促效。

2、针对暑期学生用品、图书、文具、学生箱包类商品进行限时折扣销售。

3、夏季鞋服类等部分商品5折出清促销。

4、情侣装优先陈列。

### 七夕活动促销文案篇六

七夕节又名乞巧节、七巧节或七姐诞，发源于中国，是华人地区以及东亚各国的传统节日。

相濡以沫，最爱七夕

x月x日——x月x日

1、七夕节要区别情人节，从传播的口径到活动的组织，落脚

于夫妻间的情份。

2、整个策划的主题围绕“情感、爱、家庭”，实现活动与营销活动的融合。

1、相濡以沫，最爱七夕——“我与我的.爱人”大型征集活动(x月x日——x月x日)

还记得您们的第一张合影照片么?还记得你们面对亲朋好友时许下的诺言么?“我与我的爱人”大型征集活动拉开帷幕，即日起征集最早的结婚照片、最早的婚礼诺言……，活动结束后，按照照片拍摄日期，结婚时间早晚排定。

最早的结婚照片5张，每张照片的主人奖励价值200元的精美礼品;

最早的婚礼诺言5个，每个诺言的主人奖励价值200元的精美礼品。

照片(征集完成后，做成展架，照片原稿将返还本人)/诺言由顾客手写，签名，制作成展架放置在广场活动现场展示。

负责人:

2、相濡以沫，最爱七夕——步行街穿着类现价基础上限时77折□(x月x日——x日，限时折扣，现场广播公布)

步行街负责谈判，执行。

对接人:

3、相濡以沫，最爱七夕——x大型文艺演出，精彩现场活动。

x月x日——x日，六合广场婚礼秀;

x月x日——x日，广场婚纱秀；

x月x日，x月x日，广场鸢都流韵——世纪泰华文化年系列活动；

负责人：

#### 4、相濡以沫，最爱七夕——万千纸鹤表真心

工作人员的指引下，自己折叠千纸鹤，表示对爱情和幸福生活的祈祷，最后统一悬挂在步行街——广场的范围。

x月x日下午开始下发通知，要求步行街员工先行折叠千纸鹤，

负责人：

#### 5. 相濡以沫，最爱七夕七夕鹊桥会！

目的：借“七夕节”这一传统中国节日，举办具有社会公益性质的“鹊桥会”活动，吸引更多顾客进入并了解。

时间□x月x至x月x日

合作单位：电台

活动主题：相见你我，缘在泰华七夕鹊桥会

方案内容：

形式：

相亲人员报名采用表格的形式，填写相亲会报名表；

工作人员将填写的报名表登记到制作的相亲人员报名卡片中

进行现场张贴；

活动阶段：

第一阶段：报名阶段x月x日到x月x日

有意向的人员可以到总服务台、世纪泰华广场总服务台、赛诺超市服务台报名；

第二阶段：相亲阶段

x月x日，在举行大型的乡亲大会，由公司人员将报名人员名单进行制作。

负责人：

6. 相濡以沫，最爱七夕——拿什么送给我的爱人！

x月x-x月x日，在购物满100元，送著名花店—芝兰花府特别优惠卡一张。共计1000张，送完为止，同时享受免费送花到家的特别企划服务。

负责人：

7. 相濡以沫，最爱七夕——夫妻恩爱大比拼活动

夫妻恩爱大比拼，七夕晚会，广场举行：提前通过媒体发布，邀请10对顾客，参加夫妻恩爱大比拼活动，比默契，比才艺，比手艺。

邀请珠宝首饰类和化装品类厂家提高冠名赞助，以及活动礼品，背景版、演出，首饰类限时6折。

# 七夕活动促销文案篇七

七夕情人节就要到了，为消费者创造一个既浪漫又温馨节日，是每一家酒店都在努力工作，多年来，也一直是送玫瑰、送巧克力布置一下场地来向消费者传送这个节日讯息。

根据我们蕴海建国饭店经营特色，及平常消费熟客消费习惯，今年，我们制定出以下情人节推广计划。

浪漫七夕，相约蕴海(玫瑰、烛光、物语)

这次活动主要是彰显七夕浪漫氛围，将七夕与蕴海建国饭店进行联系，故活动主题选择“浪漫七夕，相约蕴海”，为了烘托七夕浪漫，会加上玫瑰——爱情象征、烛光——浪漫熏陶、物语——情感寄托。

## 3.1、活动时间

主要活动时间□20xx年农历七月七日当日

客房活动时间：七夕前后一星期均有优惠

## 3.2、活动对象

### 4.1、主要地点

### 4.2、次要地点

#### 1)、客房

分两种：1)、七夕情侣套房。其装扮要能烘托出爱情气息，还要提供一些制造浪漫条件；

2)、普通客房。客房里面有烛光灯具和玫瑰花茶，沐浴间同样有烛光灯具和花瓣(沐浴用)

## 2)、蕴海食府

除了门面装扮出七夕氛围，还要推出情侣套餐或情人节新品；

## 3)、酒吧

酒吧服务小姐要为每位来宾道七夕快乐，另外，还推出七夕情人节鸡尾酒。

### 5.1□xxx饭店接待大厅活动主题

2)、设立“情人留言板”，并提供彩色心形便利贴和彩色签字笔，并有两名服务员在此服务，供情侣在上面写上爱挚言或爱勇敢告白。

3)、七夕情人节当天所有女士凭会员证或房卡可以收到前台小姐送玫瑰花及祝福。

### 5.2、浪漫“对对碰”相亲派对(宴会厅)

酒店宴会厅500平方精心布置，摆放各种休闲桌椅，播放舒缓浪漫背景音乐，住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点、其他商品销售点等。

本会场布置采用“一网络，一舞台、一会场”布置，做到处处有约会、处处可传情。凡进场宾客通过彩色荧光棒挂在身上方式，区分单身和有情人之间身份，会场中会有挑战麦克风之情歌pk□自我风采展示、组队辩论赛、真情告白等环节游戏，凡牵手成功者可以收到酒店一份精美礼物。

### 5.3、浪漫七夕情人节之烛光晚会

烛光晚会500平方精心布置，会厅空间主要布置有烛光、玫瑰、

粉色紫色气球、红色地毯等设备，场内播放有浪漫华尔兹舞曲音乐，特意为消费者提供一个与伴侣享受七夕爱熏陶及温馨环境。另外，舞台设有麦克风和点歌台，可供情侣们为另一半唱出心声。

住店宾客凭房卡免费入场，其他客户凭入场券进场(入场券需购买)。现场配设饮品销售点、小吃点心销售点等，供顾客消费。

#### 5.4、客房

1)、客房特设八间“粉红情侣套房”，其主要以粉红色调来渲染七夕情人节氛围，每个房间均设有烛光灯具，其睡床为心形，并在棉被下面放有花生和红枣，可以为情侣们带来一种蜜月经历感觉，在沐浴间有玫瑰花浴，将七夕气息漫步在每个角落。“粉红情侣套房”每间228元，并赠送玫瑰8支，巧克力一盒，香槟酒一支。

2)、桑拿房设八间“粉红情侣套房”，其氛围主要为烛光，每间每晚218元，并赠送玫瑰花8支，巧克力一盒香槟酒一支。

3)、活动当天，其他普通双人间房价都为8.7折，来寓意七夕来此会发

#### 5.5、酒吧

推出情侣鸡尾酒和单身鸡尾酒。

情侣鸡尾酒主要为大小两杯，小杯为老婆杯、大杯为老公杯，卖双不卖单，其味道和外形都要衬托出一种甜蜜；而单身鸡尾酒其味道和外形主要衬托出一种潇洒和对主人未来爱情祝福。

#### 5.6、蕴海食府

## 1)、餐饮

77元情人套餐(包含双人套餐、红酒一支、玫瑰一支、)

177元情人套餐(包含双人套餐、高档红酒一支、玫瑰花一束、巧克力一盒)

277元情人套餐(包含超值双人套餐、进口高档红酒一支、玫瑰花一束、尧山门票2张)

## 6.1、营销部

2)、提前一星期做好情人节氛围营造工作。活动期间应该是客服部和销售部较忙几天，因此，在活动前必须对工作人员召开会议，将任务分配，并对其处理突发事件方法进行培训。

## 6.2、娱乐部

## 6.3、桑拿、客房部

## 6.4、工程部

结合活动计划，做好用光、用电工作安排及特殊道具运转或制作，做好停电停水准备，还要有其他任何情况应急措施均要做到位。

1. 请采购部联系购买活动所需礼品(如：玫瑰花、巧克力、红酒等)2、请餐饮部出列不同套餐菜单，对餐台餐位进行适当装饰。请餐饮部小吃城及九曲餐厅负责人领取相关物品，并按活动内容配合执行。

3、请财务部知会各餐饮收银，做好折扣优惠。

4、请前厅部针对步入散客积极销售普通双人优惠房，并介绍相关内容；请房务部领取相关礼物，并按活动配合执行。

5、策划部设计制作派对入场券(抽奖券)，1座、2座大堂海报及相关宣传。

6、请宴会部提前做好派对现场摆放，并配合策划部、工程部对现场装饰。

7、请保安部和公关部相互合作，保证晚会及派对正常运行，避免突发事件发生

1、宣传单：10000份，自行派发。

2、短信发布：3000元。

3、内部广告发布：(含喷画、电脑屏幕)。

4、广告文字：

a□拥有你，我此生有幸。

珍惜你，我毕生力行。(广告词)

b□春信绽放，玫瑰花开，爱情来了，你故事开始了；

情人节到了，在蕴海建国准备一份珍爱礼物，然后温柔地携上你她或他，就在这个浪漫日子开始相约。(短信)

c□七夕情人节，“粉红情侣套房”188元，恭祝您情人节快乐！

七夕日东莞山庄单身贵族“浪漫对对碰”相亲party恭候您光临！

玫瑰花雨，美酒烛光，丽骏会情人节粉红之旅，等待您参与！

## 9.1、费用预算

1、仿真玫瑰花：6000朵×0.3元=1800元

2、玫瑰花：500朵×1.00元=500元

3、巧克力：100盒×20元=2000元

4、粉红色雪纱：100码×5.0元=500元

5、宣传单：10000张×0.25元=2500元

6、喷画：200平方×10元=2000元

7、短信：3000×0.1元=300元

8、其它：500元

合计：10100元

## 9.2、效果评估

1、可以为酒店增加知名度和美誉度，通过吸引媒体、报社方式，达到省内甚至是国内国际广告效应，让旅客一到达平顶山就会想到来蕴海建国酒店订房。

2、通过本次活动，可以带动餐饮、桑拿、客房、酒吧等部门消费收入，虽说较为薄利，但能达到多销，故可使得酒店在这短时间内可以达到较大利润高峰。

3、通过此次活动，可以提高酒店区域竞争力，赢得更多会员，为酒店未来发展打好了基础。

总结

以上是我对七夕情人节蕴海建国饭店所策划促销方案。在策划之前，由于对其市场了解不多，上网查阅了很多关于现在酒店促销案例和信息，也查询了平顶山蕴海建国饭店地理位置、酒店环境及服务设施等。然后再根据课本和老师曾告诉我们一些实践性知识构建出我所要策划活动基本构架。将策划书完成之后反复修改，并写出最后定稿。

此次促销方案，让我学到了很多具体促销思维，更好去了解促销知识和酒店内部结构和设施，对现在酒店市场也有一定了解。相信此次促销策划方案撰写，对我以后学习和工作会有很大帮助。而且此次也让我体会到促销重要性，促销不仅可以让企业得到较高利润，而且还可以为企业赢得有效宣传和更多顾客。

## 七夕活动促销文案篇八

七夕情人节，中国人自己的情人节

20xx年x月x日-x月x日（农历x月x日至x日，星期五至星期天）

### 【活动一】：我的情人——我做主

浪漫七夕，款款深情，穿着类全场4折起，精品皮鞋、旅游鞋全场8折，羊毛衫全场5折起，七夕热销，甜蜜放送，扮靓您的她（他）。（明示、特价商品除外。）

凡7月7日出生的`顾客，凭身份证均可免费获赠情人节玫瑰一支。

凡购物满77元的顾客，均赠送甜蜜情人卡一张、玫瑰花一支。

订花、送花服务。

活动期间，鲜花专柜将接受顾客订购与送鲜花服务（限城

区)，代您传达烈火浓情。

活动期间，凡需礼品包装的顾客均可凭购物小票到一楼总服务台进行免费包装。

### 【活动二】：浓情七夕，浪漫送礼——巧克力

活动期间，穿着类商品当日累计满177元（超市不打折单票满77元）送精美巧克力一盒或玫瑰一支。（凭购物小票，到1f总服务台领取。）

### 【活动三】：七夕情意重，信物寄深情

香港好运钻饰全场5折，老凤翔品牌黄金208元/克，钻饰8折。

#### 2. 名表类：

活动期间高档手表全场85折，并赠送格雅系列女表一款（价值98元）。

卡通手表、头饰品全场7折。

3. 化妆品类：玉兰油、美宝莲、全场9折（特价商品除外）。雅芳防晒系列全场

85折，凝白系列全场8折，羽西、李医生、高丝全场9折热卖。

4、开学助跑，亲情学生篇……

5、欢乐七夕情人节，超市特价抢购风

散称花生油xx元/桶，面包部分半价，口口香、金篮子等熟食部分7折，面食天推出4种商品7折让利，鸡蛋不定时特价热卖！

6、羽绒服反季热卖（4f羽绒服大卖场）

四楼羽绒服大卖场千款羽绒服反季销售，冰点热卖88元起！  
为爱情保暖，您还等什么？

1. 彩虹门：浪漫七夕节，甜蜜大放送□x月xx日-xx日
2. 16开彩页□xx张
3. 电视台宣传
4. 气象局宣传
5. 城市信报
6. 卖场活动看板
7. 卖场活动氛围装饰